

Junior Accountmanager

Established

Vast

BEDRIJFSPROFIEL

Sinds 1998 werkt Uselab met een hecht team van developers, designers en projectmanagers aan websites, apps en maatwerkapplicaties met een productgerichte aanpak. Ze bouwen complexe digitale oplossingen voor organisaties in onderwijs, overheid en non-profit.

Vanaf het eerste contact tot en met langdurige samenwerking werken ze nauw samen met klanten. In deze rol ben jij commercieel verantwoordelijk voor jouw accounts. Je ziet waar kansen liggen binnen grote organisaties, durft gesprekken aan te gaan met beslissers en zorgt dat samenwerkingen verder groeien.

Je hoeft niet zelf de inhoud te bedenken. Het team is verantwoordelijk voor strategie, ontwerp en techniek. Jij zorgt dat de vraag scherp wordt, de opdracht helder wordt neergezet en het voorstel uiteindelijk wordt verkocht.

Het team bestaat uit 15 collega's: 8 developers, 3 designers en 2 projectmanagers. De lijnen zijn kort, de sfeer is open en er wordt met veel toewijding gewerkt aan gebruiksvriendelijke, toegankelijke en technisch sterke oplossingen.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als accountmanager ben je vanaf het eerste commerciële contact betrokken en zit samen met de klant en het interne team aan tafel. Je krijgt de behoefte van de klant scherp en vertaalt deze naar concrete technische oplossingen.

Je gaat vervolgens intern met het team aan de slag om tot een passend voorstel te komen. Jij schrijft het voorstel, presenteert het en zorgt dat het traject wordt gesloten.

Je gaat onder andere:

- Commerciële kansen signaleren binnen bestaande accounts
- Klantrelaties onderhouden en uitbouwen
- Nieuwe trajecten initiëren bij relaties en voorstellen uitwerken
- Onderhandelen over scope, planning en budget
- Deals sluiten en afspraken vastleggen
- Intern afstemmen met projectmanagers en development over haalbaarheid
- Meedenken over positionering en commerciële strategie
- Zorgen voor een duurzame samenwerking tussen klant en team

FUNCTIE EISEN

Je bent commercieel gedreven en werkt gestructureerd. Je houdt van duidelijke afspraken en stuurt op resultaat. Je bouwt actief klantrelaties uit en draagt bij aan de commerciële groei.

- Je communiceert helder en durft door te vragen
- Je neemt initiatief en wacht niet af
- Je houdt overzicht in meerdere trajecten tegelijk
- Je hebt ervaring in een commerciële rol
- Je bent zelfstandig maar werkt graag samen met een multidisciplinair team

- Je schakelt professioneel met klanten en collega's in Nederlands en Engels
- Je bent analytisch en ziet kansen voordat ze expliciet worden uitgesproken

ARBEIDSVORWAARDEN

- Een maandsalaris tot € 4.500,- afhankelijk van werkervaring
- Bonusregeling op basis van prestaties
- 25 vakantiedagen en een goede pensioenregeling
- Laptop van de zaak
- Flexibel werken op de plek waar jij het beste werkt: thuis, bij de klant of op kantoor in Amsterdam
- We helpen je stappen zetten in je loopbaan. Cursus, event of opleiding waar jij beter van wordt? Jij bedenkt het, wij regelen het
- Leuke uitjes, zoals het gebruik maken van de boot voor de deur

Heb je vragen of interesse? Stuur je profiel naar t.smit@haystackpeople.nl of bel 06 13 26 09 63.

Haystack People is exclusief recruitmentpartner voor deze rol.

Contact & solliciteren

Amsterdam

Tobias Smit

<https://haystack.paddap.dev>

Talent Acquisition Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

0613260963

<https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/>